

年内ETF总规模增加逾2100亿元 目前超百只产品待审批

■本报记者 王宁

Wind资讯数据显示,截至9月4日,今年全市场ETF(交易型开放式指数基金)总规模新增超2100亿元,份额增加逾4300亿份,其中有10只产品份额均增超百份;同时,新产品发行也在提速,目前待审批产品数量超过百只,显示资金借道ETF入市热情有增无减。

银河基金管理有限公司基金经理郑巍山向《证券日报》记者表示,年内市场投资风格不断切换,其中信创、动漫游戏等主题颇受资金青睐,这也是相关主题基金份额和收益领跑市场的主因。中长期

来看,人工智能板块仍具有发展潜力,投资机会值得期待。

数据显示,截至9月4日,年内ETF总份额增加4307.01亿份,较去年同期增长29.78%,达到1.88万亿份;总规模增加2135.27亿元,较去年同期增长13.18%,达到1.83万亿元,日均成交额仍保持在千亿元以上。具体来看,份额增加最多的为信息行业,目前有8只基金跟踪;份额增加最多的指数标的为科创50,较去年同期增长82.26%,有10只基金跟踪;收益最高的指数标的为纳斯达克科技市值加权,年内收益高达64.30%,有1只基金跟踪。

从单只产品表现来看,截至9

月4日,年内有10只产品份额增加超过百亿元。具体来看,最高增加份额达到473.76亿份,其次分别是330.09亿份、220.04亿份,其余7只产品增加份额在100亿份至200亿份之间;从主题分类来看,科创50和信创主题基金份额增长排名居前。此外,从规模变动来看,年内有14只产品规模增长超1亿元,最高增长规模达6.69亿元,另有13只产品规模增长在5000万元至1亿元之间。

对于ETF的投资方向,郑巍山表示,受人工智能大模型技术演进等利好因素推动,年内计算机板块关注度再次升温。展望未来

来,计算机板块中的细分产业,例如人工智能等板块短期或有回调压力,但中长期仍具有发展潜力。从中长期角度看,国内经济结构转型趋势以及科技政策扶持趋势未有变化。

泓德基金管理有限公司副总经理、权益投资总监王克玉告诉记者,接下来的投资组合将加快布局新兴产业板块,除了继续关注TMT、化工的机会外,也会重点关注汽车零部件和电池材料等,同时,还会继续在基础设施领域挖掘性价比合适的投资标的,改善组合波动特征。

“在市场整体估值水平比较合

理的背景下,下一阶段投资组合也将重点关注终端需求产业,这些产业发展空间大、企业竞争力持续处于提升态势,而短期市场定价有所偏离,例如电子、软件、化工材料和医药等,这将是阶段研究和投资的重点方向。”王克玉说。

在新产品布局方面,年内新发ETF产品已达79只。目前待审批的产品超过百只,其中已审批待发行的产品有10只,包括嘉实中证港股通高股息ETF和广发中证港股通非银行金融主题ETF等。此外,正在发行的产品有15只,包括多只中证2000主题和国证2000主题ETF基金。

券商从业人员规模重回扩张 保代、分析师、投顾增员显著

证券行业的人员流动情况呈现出结构差异、头部集中的特征。今年以来,行业龙头中信证券从业人员数量净流入最多,为1002人;其次是中国银河净流入618人;华泰证券紧随其后,净流入413人;国泰君安、东吴证券的从业人员净流入分别为353人、236人。

■本报记者 周尚仟

近年来,证券行业正迈入高质量发展新阶段,人才则是高质量发展的第一资源。在经历上半年从业人员的净流出后,目前证券行业恢复了从业人员净流入的趋势。记者据中国证券业协会数据梳理,今年以来,截至9月4日,证券行业从业人员总数为35.45万人,年内共有超200人净流入。

中信证券 从业人员突破1.5万人

近年来,随着业务的加速转型,券商不遗余力地进行人才储备,整体来看,今年以来,有超五成券商的从业人员呈现净流入,有部分券商使用如股权激励、员工持股等方式留住人才。其中,有17家券商的从业人员数量净流入均超100人。

同时,证券行业的人员流动情况也呈现出结构差异、头部集中的特征。今年以来,行业龙头中信证券从业人员数量净流入最多,为1002人;其次是中国银河净流入618人;华泰证券紧随其后,净流入413人;国泰君安、东吴证券的从业人员净流入分别为353人、236人。至此,中信证券的从业人数已突破1.5万人至1.57万人,数量位列行业第一;中信建投、广发证券、国泰君安、国信证券、中国银河紧随其后,从业人数也均超1万人。此外,也有26家券商的从业人数数量净流入均超100人,包括3家券商净流入均超300人。

从头部券商的人才机制来看,中信证券不断完善市场化机制,探索运用中长期激励政策,健全人才激励和保障机制,深入实施人才强企战略;实行开放的人才政策,持续培养具有竞争力的青年后备人才,加大国际化人才储备,加强分业务、分层次的专业化培训和系统性培养。华泰证券则积极打造基于平台的专业化人才发展模式,推动优秀人才与组织共同成长,将人才优势转换为竞争优势。

分析师人数持续增长 较去年末增长超14%

术业有专攻,券商业务转型的加速促使从业人员的布局发生改变,也进一步体现出券商当前业务重点发展方向。例如,今年以来,投资顾问(以下简称“投顾”,对应财富管理业务)、证券行业保荐代表人(以下简称“保代”,对应投行业务)、分析师(对应研究赋能的业务发展模式)三类专业业务的从业人数持续呈现增长趋势。

当前,积极发展投顾业务、持续推进财富管理业务转型已成为行业共识。今年以来,券商投顾人数已扩充至7.61万人,较去年末增长3.52%。其中,行业共有19家券商的投顾人数均在1000人以上,广发证券、中信证券的投顾人数均超4000人,中信证券、中金财富、中国银河、中信建投等8家券商的投顾人数较去年末增加均超100人。

在全面注册制落地的背景下,投行业务正走向全业务链的发展模式,人员的整体素质与执业质量密切相关,当前行业保代人数为8265人,较去年末增长5.5%。“三中一华”无论从投行业务实力还是保代人数方面,均包揽了行业前四席位,其中,中信证券、中信建投、中金公司、华泰联合证券的保代人数分别为613人、570人、501人、401人。

而同样在全面注册制下以研究能力为驱动的综合业务发展的模式下,行业分析师较为紧缺,券商分析师团队跳槽现象更是屡见不鲜。当前全行业的分析师已突破4000人,为4510人,较去年末增长14.73%。其中,拥有百人分析师团队的券商增至13家,中金公司的分析师数量最多,为288人,也是券商中唯一一家分析师团队超200人的。

在公募基金交易佣金费率调整的背景下,一定程度上将影响券商未来的分仓佣金收入及整体业绩,也或将会对人员的构成造成一定影响。

从目前来看,虽然行业分析师整体人数持续增长,但头部效应显著,不少小券商分析师流失的现象较为严重。对此,一位不愿具名的券商人士告诉《证券日报》记者,“不少头部公司研究团队还在持续扩容,主要原因在于头部券商可以做到总体成本可控。不过,公募基金相关费率的下降预计对小券商会有很大的影响,尤其是对业务模式比较单一的,靠着卖方研究生存的小券商而言影响较大。”

交通银行河南省分行: 助力债券市场持续快速发展

今年以来,交通银行河南省分行紧跟发行新规,抢抓债券发行窗口期机遇,精准研判市场,落地多单主承销债券,发行价格超越客户预期,助力河南省债券市场持续快速发展。同时,严格落实履职要求,全面开展尽调调查,持续加强存续期管理,做好督导监测,重视工作底稿制作与保存,多管齐下守牢风险底线。今年前8个月,该行主承销发行债券21笔,主承销份额117.7亿元,市场占比7.12%,省内市场排名第三。(CIS)

本版主编于南 责编余俊毅 制作张玉萍
E-mail:zmxz@zqrb.net 电话010-83251785

8月份银行理财规模增速明显放缓 存款“降息”有望助推规模回升

■本报记者 苏向晨

8月份银行理财规模环比增速呈现明显放缓态势。据广发证券固收团队发布的数据,截至8月31日,银行理财规模较7月末微增约0.1万亿元。而7月份银行理财规模曾环比增长超1.3万亿元。

在受访人士看来,8月份银行理财增速趋缓主要有两方面原因:一是历年7月份有银行存款回流银行理财的惯例,因此7月份银行理财规模出现快速增长,而8月份增速则会放缓。二是,近期“认房不用认贷”等利好政策密集出台,按“股债跷跷板”效应,银行理财机构担心债市回调影响理财产品收益率,因此放缓了发行节奏。

8月份银行理财规模微增

据广发证券固收团队发布的数据,8月份银行理财规模环比增速仅为0.4%;而7月份银行理财规模曾环比增长5.2%。

就8月份银行理财增速放缓这一现象,国盛证券固收团队首席分析师杨业伟对《证券日报》记者表示,银行理财规模变化具有季节性规律,往往在季末下降,季初回升,7月份规模大增后,8月份增速趋于平缓。其中的原因是,银行季末往往存款冲量,有动力将银行理财资金吸纳回表内,而次月资金重新回流银行理财。

内蒙古银行研究发展部总经理杨海平对《证券日报》记者表示,

7月份银行理财规模环比大幅增长确有季节性因素,8月份规模增长会有一定的放缓。今年8月份增速趋缓的另一个原因是,近期随着楼市支持政策密集出台,宏观经济出现恢复性增长的向好趋势,这有可能引发债市回调,导致银行理财净值回调。不过,一般投资者不具有这样的专业性,银行理财机构则会调整发行策略,选择较好的发行窗口期,这也会降低银行理财的短期发行规模。

实际上,8月末,随着利好政策陆续出台,银行理财规模有明显的缩水。上述广发证券数据表示,截至8月31日,银行理财规模较8月25日减少3006亿元。广发证券固收团队认为,近期稳增长相关的重要政策陆续落地,对债市情绪带来一定冲击。

从今年前8个月银行理财的规模变化来看,目前距近两年规模高点(29万亿元)仍有一定距离。杨业伟表示,今年以来银行理财规模缓慢恢复,银行理财机构努力在稳定负债端和提升产品吸引力之间取得平衡,结果是,封闭式产品占比提升,产品负债端稳定性增强,但可能是为了增强产品吸引力,新发封闭式产品期限缩短。目前银行理财规模距离近两年高点仍有超万亿元的距离。

银行理财规模增长缓慢也与行业正在转型升级密不可分。农业银行副行长林立在该行2023年半年度业绩发布会上表示,2022年是银行理财全面净值化的元年,而

专家认为

银行理财规模大概率会回升,但是增幅可能有限

王琳/制图

对市场波动,业务发展面临一定的挑战,整体规模有所减少,这正说明以往冲规模、粗放式的传统增长方式,已经成为过去。

年内规模增幅有限?

银行理财规模的变化不仅会影响债市走势,反过来也会对银行理财产品的净值产生间接影响,因此其变化备受市场关注。多位受访人士认为,银行理财规模今年未来几个月将会继续增长。

杨业伟表示,今年居民进行预

防性储蓄较多,同时存款利率预计仍将趋势性下行,银行理财收益率优势凸显,这也有助于存款回流至银行理财。如果不发生赎回等风险事件,银行理财规模大概率会回升,但是增幅可能有限,预计下半年规模高点在28万亿元左右。

邮储银行研究员姜飞鹏也对《证券日报》记者表示,存款和银行理财的规模变化存在一定的跷跷板效应,存款利率下降有助于提升银行理财吸引力,增加银行理财规模。由于近期存款降息针对定期存款,因此,存款降息对理财规模

增加的作用不是一次性的,而是逐步释放。据此看,这对未来理财规模增加有一定正面作用。

杨海平表示,银行存款利率下调客观上会提升银行理财规模,但也要客观、全面看待其作用。例如部分居民存款是出于防御性目的,即使存款利率下行,其也不会转向投资银行理财产品。“从长远来看,随着银行理财机构强化投研能力,提升产品研发能力,加强投资者教育,并适度承担风险,以及在监管鼓励银行理财资金活跃资本市场的背景下,未来规模仍有可能创新高。”

过度宣传“保险直播间权益”等乱象犹存 多方合力净化互联网保险市场

■本报记者 冷翠华

近期,监管机构和部分互联网平台正对互联网保险业务进行不同维度的整治和规范。

业内人士认为,近两年,在监管机构、行业组织、保险机构的合力下,以及随着消费者的逐渐成熟和理性,互联网保险乱象整治取得了较为明显的成效。不过,当前市场仍存在一些不规范现象,例如过度宣传“保险直播间权益”,随意与其他公司产品进行比较等。这也说明互联网保险监管仍需加强,市场环境还需持续净化。

营销不规范问题突出

抖音官微8月29日发文称,自7月8日起,抖音启动了保险治理专项行动,重点针对“1元保”“低价保”等消费者持续反馈的内容进行集中整治。在此次专项行动中,平台发现部分账号通过“1元起”“90%的人都来买”“今日仅剩xx名额”等描述夸大购买产品的低价门槛或必要性,还有个别账号通过发布病床上的贫困弱势群体、编造贱卖资产还债等悲惨故事,诱导用户购买相应保险产品。对以上账号及内容,平台共处理相关视频近万条,下架广告1.5万余条,同时对部分账号进行功能限制等处罚。

9月1日至9月4日,记者在多家保险公司官方直播间看到,当前直播间主推的产品为医疗险和防癌险,主打低价格、高保障,同时,在进入直播间时,至少6家保险公司都提示:“该产品由某某保险公司承保,某某保险经纪公司提供销售服务。”直播间的主播也来自保险经纪公司。在直播过程中,部分主播反复强调“今日投保可享受某权益,今天之后就没了”,但记者改日再次进入该直播间,同样的话语再次出现;还有的主播强调在自己的直播间投保的好处,并表示自家产品的价格比其他公司的便宜30%至40%,并让咨询的消费者退掉已经投保的产品重新到直播间投保,可永久享受第二单9.5折,第三单9折的优惠。

中国精算师协会创始会员徐显琛对记者表示,在有定价报备的情况下,多人投保享受折扣是允许的,但直播间权益较为复杂,如果宣称部分权益仅有一天而实际并非如此,则涉嫌虚假宣传。同时,还有分析人士表示,健康险产品大多是非标产品,简单与其他公司的产品进行比价也缺乏依据,涉嫌贬低同行抬高自己。

国家金融监督管理总局深圳监管局近期还叫停了辖内财险公司的“魔方业务”。通报提出,个别财险公司为发展短期健康险业务,将低

保费、低保额、高免赔的医疗险、重疾险或免费赠送的低保额、高免赔重疾险作为“引线”保险方案进行获客,进而引导其“升级”投保常规医疗险或重疾险。这类被业界称为“魔方业务”,主要存在四个方面的问题和风险:产品开发管理不合规、营销宣传不规范、业务经营管理粗放以及费用问题极为突出。因此,国家金融监督管理总局深圳监管局要求,辖内财险公司不得开展任何上述或类似模式短期健康险业务,已开展的要自查整改。

窥一斑而知全豹。业内人士表示,深圳财险公司的互联网健康险乱象并不具有明显的地域特点,而普遍存在于整个互联网保险市场,需要进行整治和规范。

深圳市保险中介行业协会近日对辖内保险中介机构互联网保险业务进行了充分的调研并制定了《深圳保险中介行业互联网保险业务合规建设行动宣言》,明确了坚持依法合规经营、营销宣传规范等“五坚持”,同时明确了杜绝不实陈述及误导性描述、片面宣传或夸大宣传内容等“五杜绝”。50多家互联网保险平台签署了该《宣言》。

河南省保险行业协会官微近日发文提醒消费者,网红直播勿轻信,网上投保需谨慎,要做到不轻信、不轻点;理性看待、全面了解;清醒认知,审慎评估。

还有业内人士认为,对互联网保险市场的整顿或规范是一个持续的过程,既需要有相关监管规定,也需要持续的监督落实,还需进行消费者教育。

互联网保险发展势头良好

互联网保险的发展备受行业关注。一方面,其发展速度快、规模日渐壮大,且未来发展势头良好;另一方面,其与网络直播、微信公众号等热门传播形式紧密结合,具有保费低、涉及保险消费者数量多的特点,一旦出现问题容易引发涉众风险。

中国社会科学院金融研究所、中国社会科学院保险与经济发展研究中心近日发布《2023年互联网保险理赔创新服务研究报告》称,预计到2030年,互联网保险的保费收入规模将比2022年增长近6倍,或将超过2.85万亿元,通过互联网渠道销售并完成理赔的金额将接近1万亿元。2013年到2022年,互联网保险的保费规模从290亿元增加到4782.5亿元,年均复合增长率达32.3%。

同时,随着互联网站、应用程序、微信、微博、抖音、小红书等在内的自媒体平台的兴起,互联网已成为保险机构及从业人员展示公司形象、推介保险产品、介绍保险服务、普及保险知识、宣传保险

理念的重要渠道。“互联网保险被视为行业增长的新引擎,被寄予推动行业转型发展、实现高质量发展的厚望。”深圳市保险中介行业协会表示,但互联网保险面临诸多问题和挑战,其中之一就是如何更好保护消费者权益。

北京排排网保险代理有限公司总经理杨帆对《证券日报》记者表示,自媒体平台有利于触达用户,快速传达产品信息,从而提高消费者对保险的了解和认知,实现精准获客。同时,自媒体平台建立起保险中介机构与消费者之间互动的桥梁,有利于更好地满足消费者的需求,提供个性化的保险服务,未来发展前景良好,但互联网保险市场信息众多,消费者难以辨别真伪,容易受到误导,而且涉及大量个人信息,存在隐私泄露的风险。

杨帆认为,面对当前互联网保险发展中的问题,一是需要加强对互联网保险市场的合规监管,规范市场秩序,保护消费者权益;二是加强对保险产品信息的审核和披露,提供清晰、准确、全面的产品信息,提升信息透明度,避免误导消费者;三是加强对个人信息的保护,建立健全的信息安全管理制